

¿Atrapados sin salida? : la crisis de la convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico	Título
Schorr, Martín - Autor/a;	Autor(es)
	Lugar
FLACSO-Argentina, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales	Editorial/Editor
2001	Fecha
	Colección
Crisis monetaria; Crisis económica; Crisis social; Crisis política; Devaluación; Convertibilidad; Asalariados; Ciclos económicos; Empresarios; Argentina;	Temas
Doc. de trabajo / Informes	Tipo de documento
http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/Argentina/flacso-ar/20121206090957/schorr.pdf	URL
Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 2.0 Genérica http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO

<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)

Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)

Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)

www.clacso.edu.ar



Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais
Latin American Council of Social Sciences





Area de Economía y Tecnología

Ayacucho 551 - (C1026AAC) – Buenos Aires – Argentina -- Tel: (54-11) 4375-2435 Fax: (54-11) 4375-1373 -- email: econo@flacso.org.ar

¿ATRAPADOS SIN SALIDA? LA CRISIS DE LA CONVERTIBILIDAD Y LAS CONTRADICCIONES EN EL BLOQUE DE PODER ECONÓMICO

Martín Schorr

Octubre de 2001

¿ATRAPADOS SIN SALIDA? LA CRISIS DE LA CONVERTIBILIDAD Y LAS CONTRADICCIONES EN EL BLOQUE DE PODER ECONÓMICO

Martín Schorr^{1*}

Octubre de 2001

• *Introducción*

En el presente, en el marco de una recesión que ya lleva más de tres años, se asiste en la Argentina a una fuerte disputa en el interior de los sectores dominantes que gira, fundamentalmente, en torno de la orientación que tendría que adoptar un eventual abandono de la Convertibilidad (con devaluación o vía dolarización)². Si bien se trata de proyectos que responden a distintos intereses económico-sociales (la “salida devaluatoria” es promovida por los grupos económicos más importantes del país, mientras que la “opción dolarizadora” está vinculada con los propietarios –en su mayoría, de origen extranjero– de las principales firmas industriales y de las empresas privatizadas y con el sector financiero –tanto local como internacional–), los dos coinciden en que la principal variable de ajuste sean –en rigor, sigan siendo– los ingresos y las condiciones de vida de los asalariados (y de los marginados y excluidos de y por el sistema).

A los efectos de aprehender la naturaleza de esta “coincidencia básica”, así como la naturaleza de la actual crisis socio-económica y política, reviste particular importancia analizar lo ocurrido durante la vigencia del régimen convertible con los salarios de los trabajadores, por cuanto dicho enfoque brinda importantes elementos de juicio para captar, en términos estructurales, la funcionalidad que ha tenido el deterioro sistemático –la tan mentada “flexibilidad”– de las remuneraciones salariales, así como la creciente inequidad distributiva

¹ Investigador del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO-Sede Argentina.

* Se agradecen los valiosos comentarios y sugerencias que Daniel Azpiazu realizó a una versión preliminar del presente trabajo y, naturalmente, se lo exime de toda responsabilidad en cuanto a los errores u omisiones existentes.

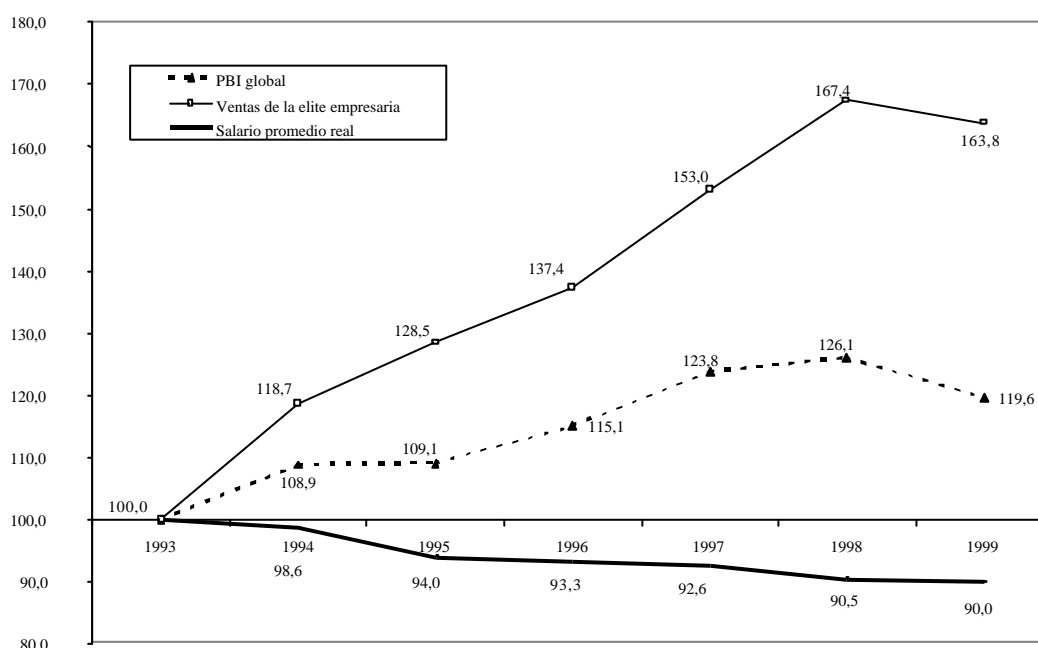
² Un tratamiento exhaustivo de estas cuestiones puede consultarse en Basualdo, E.: “Modelo de acumulación y sistema político en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera”, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, 2001 (en prensa); y, del mismo autor, “Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros”, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, 2000.

resultante del mismo, en relación con el proceso de acumulación y reproducción del capital de las fracciones más concentradas del poder económico.

- **Ciclo económico, desempeño de la elite empresaria y evolución salarial**

Entre 1993 y 1999, el PBI global –tomado a precios corrientes– se expandió casi un 20% (registrando una importante desaceleración en 1995 y una fuerte declinación en 1999 – que perdura hasta la actualidad–), mientras que las ventas de la elite empresaria local³ crecieron un 64%, y lo hicieron de manera prácticamente ininterrumpida (la única excepción fue 1999 en que, en gran medida como producto de la crisis de la industria automotriz, la facturación de las líderes cayó un 2% con respecto al año anterior)⁴. De resultados de estos disímiles patrones de comportamiento, se puede inferir un significativo incremento en la concentración económica del conjunto de la economía argentina en torno a este número reducido de grandes empresas.

Evolución del PBI global, las ventas de la elite empresaria local, y el salario promedio real, 1993-1999 (índice base 1993=100)



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a FIDE, Ministerio de Economía y Balances de las empresas.

³ Se trata de las doscientas firmas de mayor envergadura del país –según sus respectivos volúmenes anuales de facturación– que actúan en los distintos sectores de actividad, con la excepción del agropecuario y el financiero.

⁴ El horizonte temporal de análisis se inicia en 1993 porque en dicho año ya se había implementado casi la totalidad de las políticas de ajuste estructural impulsadas por la Administración Menem (entre las más relevantes, la privatización de empresas públicas, la desregulación de numerosos sectores, la apertura de la economía a los flujos internacionales de bienes y capitales, y el primer “megacanje” de deuda de la década –el plan Brady–).

En el mismo período, al tiempo que los ingresos por ventas agregados de las principales firmas que actúan en el medio local aumentaron tres veces más que el PBI total, el salario promedio real cayó un 10%; proceso que se registró tanto en las fases expansivas del ciclo económico como en las recesivas (de la información presentada se desprende que en los años de crecimiento del producto la caída salarial fue más acentuada que en 1999, cuando el PBI se contrajo más de un 5%). De considerar la evolución del salario *vis-à-vis* la del PBI global se verifica que entre los años de referencia por cada punto porcentual que creció el producto bruto interno las remuneraciones medias de los asalariados descendieron un 0,5%. Indudablemente, la evolución decreciente del salario, así como la sistematicidad de su caída, reflejan el carácter fuertemente disciplinador que juega el inédito nivel de desempleo vigente en el país sobre los trabajadores en actividad (no sólo deprimiendo sus ingresos, sino también precarizando sus condiciones laborales –en especial, en lo que se relaciona con la extensión y la intensidad del proceso de trabajo, y las condiciones de contratación–).

Como era de esperar, este importante deterioro en las retribuciones de los trabajadores, en el marco de un acelerado crecimiento económico de las firmas que conforman el núcleo del capital más concentrado, tuvo impactos sumamente regresivos en materia distributiva: entre 1993 y 1999 la proporción de población pobre que habita en el aglomerado urbano de mayor importancia del país (el Gran Buenos Aires) pasó del 17% a casi el 27% (esto es, creció más de un 55%), mientras que la de la que se ubica por debajo de la denominada “línea de indigencia” (es decir, aquella población cuyos ingresos no le alcanzan siquiera para cubrir una canasta mínima de supervivencia) aumentó un 80% (pasó del 4% a más del 7% entre los años mencionados). Asimismo, siempre a título ilustrativo, en el transcurso del período de referencia la brecha de ingresos entre el 10% más rico de la población urbana del país y el 10% más pobre creció más de un 30%, como producto de lo cual hacia el final de la década pasada el ingreso promedio del decil más rico era casi 24 veces más elevado que el correspondiente al primer decil⁵.

Los comportamientos antagónicos que registraron la facturación de la cúpula empresaria local y los ingresos de los asalariados, así como el correlato distributivo que se desprende de dichas pautas de desempeño, se encuentran estrechamente vinculados entre sí, por cuanto el deterioro salarial ha jugado un papel determinante en la explicación de la importante expansión económica que experimentaron las principales empresas que actúan en

⁵ Véase, Santarcángelo, J., Schorr, M.: “Desempleo y precariedad laboral en la Argentina durante la década de los noventa”, en Revista Estudios del Trabajo, Nro. 20, segundo semestre 2000.

el ámbito doméstico en el transcurso del decenio pasado. En tal sentido, cabe analizar someramente cuáles fueron los factores impulsaron el fuerte incremento de las ventas de las empresas líderes durante los años noventa.

Ello remite directamente a la inserción estructural de estas firmas en la economía local. En efecto, una parte importante de este conjunto de empresas se dedica a la producción agroindustrial (en especial, a la elaboración de los denominados “bienes salarios”), una de las actividades de mayor dinamismo del espectro manufacturero local, cuya considerable expansión durante la década de los noventa se sustentó, principalmente, en las exportaciones. En el caso de estas firmas, la contracción de las retribuciones salariales y la concentración del ingreso resultan altamente funcionales a su proceso de acumulación en un doble sentido: incrementando los saldos exportables disponibles e induciendo una mejora del tipo de cambio real (asociada a una caída en los costos empresarios)⁶.

Asimismo, otro subconjunto de firmas líderes se desenvuelve en sectores que se caracterizan por presentar una demanda cautiva (es el caso de aquellas que se dedican a la prestación de servicios públicos privatizados), mientras que otro se dedica a la elaboración y/o a la comercialización de bienes y/o a la prestación de servicios demandados por los sectores de mayor poder adquisitivo de la población (cuyos ingresos están muy poco asociados con los vaivenes del ciclo económico)⁷, de lo cual se desprende que los asalariados –en particular, los de menores ingresos– no constituyen, precisamente, el sector social que dinamiza el proceso de acumulación de estas empresas. En el caso de este grupo de compañías monopólicas u oligopólicas, la disminución de los salarios no afecta, en lo sustantivo, sus respectivos niveles productivos y sus ingresos por ventas, al tiempo que les permite incrementar sus ganancias (en muchos casos, de las más elevadas de la economía argentina –y, en algunos sectores, como en la mayoría de los vinculados a la prestación de servicios públicos, de las más altas en el plano internacional–)⁸.

⁶ En este grupo de firmas también quedan incluidos los oligopolios comercializadores de granos y/u otros productos agropecuarios que integran el panel de las doscientas empresas de mayor tamaño (se trata de un conjunto acotado de grandes firmas que se encuentran entre las principales compañías exportadoras del país).

⁷ Tales los casos de las empresas de la cúpula que prestan el servicio de televisión por cable, de las que actúan en el ámbito de la medicina prepagada, o de las que se dedican a la administración de tarjetas de crédito.

⁸ Con respecto a este último punto, ver Azpiazu, D., Schorr, M.: “Las privatizaciones en la Argentina: desnaturalización de la regulación pública y ganancias extraordinarias”, ponencia presentada en el Primer Congreso de la Asociación Argentina de Estudios de Administración Pública, Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario, 30/8 al 1/9 de

De las consideraciones anteriores se infiere que para las firmas líderes que actúan en el país el salario ha perdido crecientemente su importancia como un elemento central de la demanda agregada, consolidándose como un costo empresario (que, como tal, debe reducirse lo más posible). Ello sugiere que en la actualidad prácticamente no existen límites estructurales a la baja de los ingresos de los asalariados (salvo, obviamente, en lo que se relaciona con la propia reproducción de la fuerza de trabajo y con la capacidad de resistencia y lucha de los sectores populares), o, desde otra perspectiva, que la caída de los salarios, así como la distribución regresiva del ingreso que emana de la misma, constituye un elemento decisivo para comprender la forma y la intensidad con que el capital concentrado interno se expandió en el transcurso de la década de los noventa⁹.

En definitiva, durante la vigencia de la Convertibilidad los ingresos de los asalariados y las ventas de la elite empresaria se comportaron en forma disociada con respecto al ciclo económico, sin embargo, mientras que los primeros disminuyeron fuertemente, las segundas se expandieron en forma significativa. Ello es así porque, en el marco del actual modelo de funcionamiento de la economía argentina, la reducción sistemática de los salarios –así como la cada vez más acentuada regresividad distributiva que viene asociada a dicho proceso– es ampliamente funcional tanto al modelo macroeconómico (es la única variable de significación económica que, en el marco del régimen de tipo de cambio fijo, se utiliza para hacer frente a la baja –y decreciente– competitividad relativa del país), como, derivado de ello, a la dinámica de acumulación y reproducción ampliada del capital de la cúspide del poder económico.

- ***Los enfrentamientos dentro del bloque dominante y las “coincidencias básicas”***

Todo lo anterior es importante de tener en cuenta en la crisis actual, dado que las distintas alternativas que los sectores dominantes barajan para salir de la Convertibilidad agudizarán aún más el considerable deterioro de los salarios que se manifestó durante la vigencia del esquema convertible, reforzando, por esa vía, la notable expansión que

2001.

⁹ A los efectos de aprehender más cabalmente lo señalado, cabe destacar que durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones la disminución de las remuneraciones de los trabajadores, así como el aumento del desempleo y de la inequidad distributiva, se encontraban estructuralmente limitados. Ello, por cuanto los salarios constituían un costo empresario, pero también un elemento central de la demanda interna (tanto para las grandes firmas como para el resto del espectro empresario). Un análisis detenido de estas cuestiones se puede consultar en Arceo, E., Basualdo, E.: “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa”, en Revista Cuadernos del Sur, Nro. 29, 1999.

registraron las firmas líderes y, como producto de ello, los procesos de concentración económica y de distribución regresiva del ingreso que se manifestaron con particular intensidad durante los años noventa.

Con respecto a la primera de las opciones (la “salida devaluatoria”), cabe destacar que la misma es impulsada por los grupos económicos locales de mayor importancia del país, que son fuertes exportadores y poseen un elevado volumen de activos líquidos (en gran medida, colocados en el exterior en inversiones de carácter financiero)¹⁰. Para comprender la naturaleza y los alcances de esta propuesta de abandono de la Convertibilidad, cobra relevancia presentar, en forma por demás estilizada, las distintas argumentaciones que, con la finalidad de generar consenso social hacia su proyecto, han ido planteando los principales conglomerados empresarios de origen local (sea en forma directa o a través de sus representantes orgánicos –por ejemplo, en forma cada vez más evidente, por la Unión Industrial Argentina–). Ello reviste suma trascendencia por cuanto buena parte de estos planteos han sido retomados, incluso, por vastos sectores del espectro político-sindical.

En el último tiempo, en el marco de la “extranjerización” de la economía argentina que se inicia fundamentalmente a partir de 1995 y de la aguda y prolongada recesión interna, estos actores, sobre la base de su significativa y decisiva capacidad de *lobbying* doméstico, y de las ventajas políticas e ideológicas que les brinda el origen de su capital, han elaborado y difundido un discurso acerca de la necesidad de encarar, con el apoyo del Estado, la “reindustrialización” del país con eje en el empresariado nacional.

La importancia de la problemática en cuestión lleva a detenerse con cierto detalle en su análisis, más aún cuando esta defensa de la “industria nacional” es realizada por buena

¹⁰ Durante los años noventa, los grupos económicos transfirieron a actores extranjeros una parte importante de sus empresas controladas (proceso que adquirió cierta intensidad en el ámbito industrial), así como sus participaciones accionarias en algunas asociaciones (fundamentalmente, en aquellas propietarias de las prestatarías privadas de servicios públicos), concentrando su proceso de acumulación del capital en torno de, por un lado, unas pocas actividades estrechamente ligadas al aprovechamiento de la dotación local de recursos naturales y a la exportación (básicamente, la agroindustria, la explotación de petróleo, gas y derivados, la producción agropecuaria, y algunas ramas elaboradoras de insumos intermedios de uso difundido) y, por otro, la internacionalización financiera (se trata del segmento empresario que explica una parte mayoritaria de la ingente fuga de capitales locales al exterior que tuvo lugar durante la década pasada). Para un análisis de estas cuestiones, ver Azpiazu, D., Basualdo, E., Schorr, M.: “La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas”, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos, 2000; Basualdo, E.: “Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política”, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/Página 12, 2000; y Basualdo, E., Kulfas, M.: “Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina”, en Revista Realidad Económica, Nro. 173, julio-agosto 2000.

parte de los mismos actores que resultaron ampliamente favorecidos por la profunda crisis que se viene registrando en el sector desde hace un cuarto de siglo (cuya principal característica se vincula con sus impactos desiguales sobre los distintos tipos de firmas y ramas que conforman el espectro fabril local), a la vez que recibieron cuantiosas sumas de dinero por la venta de sus principales empresas a capitales foráneos¹¹. En otras palabras, se trata de los mismos actores económicos que promovieron –y se beneficiaron con– la “desindustrialización” ligada a la desaparición de las PyMEs y la “extranjerización” de la economía doméstica que hoy tanto cuestionan¹².

A juzgar por el comportamiento histórico de los grandes conglomerados económicos de origen local, en particular desde mediados del decenio de los setenta, todo parece indicar que a lo que se está apuntando con esta postura “industrialista” y “nacionalista” es, una vez más, a la conformación, mediante el amparo del aparato estatal, de nuevos espacios privilegiados de acumulación y reproducción del capital en la actividad (como lo fueron, por ejemplo, la promoción industrial durante los años setenta y ochenta, o el régimen especial de la industria automotriz en los noventa). Asimismo, en términos del tipo de modelo de industrialización que se está promoviendo, cabe destacar que no se trata, como ocurría durante la sustitución de importaciones, de un esquema de funcionamiento sectorial centrado en el mercado interno (lo cual fijaba un límite estructural a la baja de los salarios y, en consecuencia, a la redistribución regresiva del ingreso), sino de uno con base en las exportaciones, que, dado el tipo de perfil productivo predominante, sólo resulta viable con un mayor deterioro de la participación de los trabajadores y de las PyMEs en el ingreso total generado en el ámbito industrial.

De allí que no resulte extraño que en la actualidad numerosos integrantes de esta fracción más concentrada del empresariado local se encuentren presionando por distintos tipos de apoyo por parte del Estado (mediante la generación de políticas activas hacia el sector o la instrumentación de diversos regímenes de subsidio y/o promoción y/o protección), o, en

¹¹ Ello sin mencionar que los grupos económicos constituyen la fracción del *establishment* que resultó más favorecida por el negocio más importante –y, por lejos, más rentable– de las últimas décadas en la Argentina (la privatización de empresas públicas).

¹² Al decir de Eduardo Basualdo: “esta propuesta en su apelación a muchos de los símbolos centrales que forman parte de la identidad nacional olvida aclarar (en realidad oculta) que la supuesta “burguesía nacional” que la impulsa (los grupos económicos locales), sostuvo a la dictadura militar y se expandió, y lo sigue haciendo, sobre la base de la valorización financiera, la desindustrialización, la concentración del ingreso y la fuga de excedente al exterior”. Basualdo, E.: “Modelo de acumulación y sistema político en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera”, op. cit..

especial, por la salida del esquema de la Convertibilidad a partir de una devaluación de la moneda local¹³.

A este respecto, debe tenerse presente que un incremento del tipo de cambio traería aparejados múltiples beneficios para estos capitales. En primer lugar, y fundamentalmente, conllevaría una brusca y directa contracción en los ingresos de los trabajadores (cuya magnitud estaría determinada –en forma positiva– por la intensidad que asuma la modificación de la paridad cambiaria) y, como producto de ello, una importante disminución en los costos salariales y, consecuentemente, un incremento de los márgenes brutos de rentabilidad empresarial¹⁴.

¹³ *Paradójicamente*, uno de los principales defensores de esta postura es el conglomerado extranjero Techint. En fecha reciente, el presidente de este *holding* empresario, Roberto Rocca, señaló: “Debemos tener un modelo nacional, que tiene que ser productivo, fruto de las fuerzas productivas en simbiosis con las fuerzas políticas de la Nación” (publicado en “El diario del Foro”, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, mayo 2001). Asimismo, uno de los directivos más importantes de dicho grupo, Paolo Rocca, dijo que “si las empresas argentinas siguen sin comprender el contexto de negocios internacional y el Estado se mantiene al margen y sin asumir un decidido apoyo a la industria local, la Argentina quedará a un costado de la globalización, sin participar en la transformación mundial que implica este proceso”, por lo tanto resulta indispensable contar con un Estado “fuerte, que haga política activa, y a veces discrecional, para ayudar a ganar dinamismo a las empresas y para que accedan al mercado de capitales, al sistema financiero con tasas que brinden oportunidades de financiar proyectos y de exportar; que ofrezca una política económica y tributaria con una orientación acorde a las necesidades de crecimiento comercial del país” (ver, al respecto, la edición del diario BAE del 1/10/2001). Por otro lado, en la llamada “Declaración de Tigre” (23/6/2000) del Grupo Productivo (una agrupación integrada por la UIA –donde la gravitación política y financiera de Techint es decisiva–, la Cámara Argentina de la Construcción –en la que el grupo de origen italiano también tiene un peso decisivo– y las Confederaciones Rurales Argentinas) se expresa que, en la actualidad “los argentinos nos encontramos frente a una oportunidad histórica. Se impone una alianza estratégica entre los sectores de la producción, el trabajo y la dirigencia política que revalorice la identidad nacional”. En la misma línea se inscriben las recientes declaraciones de Eduardo Duhalde en relación con la necesidad de “desplazar a la comunidad financiera” como requisito para “hacer un país industrialista” a partir de la celebración de una “concertación patriótica” que nuclea a empresarios de la producción, a los trabajadores y a la clase política (Clarín, La Nación y Página 12, 15/10/2001), o de los líderes sindicales Rodolfo Daer y Hugo Moyano en el sentido de que el abandono de la Convertibilidad vía una devaluación del peso, así como la conformación de un “frente productivo”, constituyen requisitos indispensables para revertir la crisis actual (La Nación, 3/10/2001).

¹⁴ Con la finalidad de lograr apoyo social a sus planteos, estos actores y/o sus representantes orgánicos no sólo critican el carácter “antiindustrialista” y “extranjerizante” de la política económica en curso, sino que retoman –vaciándolas de contenido– ciertas medidas de política genuinamente progresistas impulsadas por otros sectores sociales (como, por ejemplo, la propuesta de la Central de los Trabajadores Argentinos –CTA– de garantizar un seguro de empleo y formación a todos los jefes y jefas de hogar desocupados). Naturalmente, dados los intereses económico-sociales que subyacen detrás de la “salida devaluatoria”, lo que no se señala es que una devaluación de la moneda doméstica tendría efectos directos sobre los –ya de por sí reducidos y decrecientes– ingresos asalariados y, consecuentemente, conllevaría la profundización de la importante transferencia de recursos del trabajo al capital (en rigor, hacia sus fracciones más concentradas) que tuvo lugar en el transcurso de los años noventa.

Por otro lado, es insoslayable tener presente que, como fuera mencionado, los grupos económicos, a pesar de las empresas que vendieron y del fuerte peso que tienen los activos financieros en sus respectivos activos totales, continúan teniendo importantes inversiones productivas en el país, especialmente en sectores con ventajas comparativas naturales y con una importante “propensión exportadora”. En consecuencia, con una devaluación no sólo obtendrían cuantiosas ganancias patrimoniales en términos de dólares, sino que, adicionalmente, al ser fuertes exportadores, aumentarían en forma considerable la facturación y la rentabilidad de sus actividades internas¹⁵. Ello sin mencionar que, como producto de una eventual modificación de la paridad cambiaria, podrían llegar a recomprar las participaciones accionarias y/o las empresas que vendieron al capital extranjero, a cambio de desembolsar por ello un monto de dinero muy inferior al que recibieron al momento de la venta de las mismas (internalizando, por esa vía, una cuantiosa masa de beneficios extraordinarios)¹⁶.

De todas maneras, cabe destacar que, en el marco del consenso existente dentro de esta fracción del capital concentrado en relación con la crisis de la Convertibilidad y el tipo de medidas que habría que implementar para salir del “cepo cambiario”, se han ido perfilando dos proyectos que, si bien coinciden en sus aspectos centrales, presentan ciertas diferencias de significación que vale la pena mencionar: uno se encuentra más ligado a las oportunidades que ofrece el mercado ampliado del Mercosur, y el otro está más vinculado con la integración de la Argentina al Area de Libre Comercio de las Américas (Alca)¹⁷. Mientras que la primera

¹⁵ En tal sentido, una devaluación contribuiría a fortalecer la –ya de por sí importante– competitividad externa de los productos elaborados y/o comercializados por estas firmas en un doble sentido: mejorando los precios de exportación y abaratando los costos de producción (esto último, como resultado de la caída de los salarios resultante del incremento del tipo de cambio).

¹⁶ En relación con esto último, si se considera que, según las estimaciones disponibles, los activos extranjeros en el país se encuentran en el orden de los 120 mil millones de dólares, puede inferirse que una eventual devaluación de, por ejemplo, diez puntos implicaría, en dólares, que los capitales transnacionales pierdan, aproximadamente, el equivalente a lo pagado por el conglomerado español Repsol en la compra de YPF (cerca de 13 mil millones de dólares). En el caso de los grupos económicos se produciría una ganancia por un monto similar, teniendo en cuenta que fugaron al exterior más de 120 mil millones de dólares. Al respecto, consultar Basualdo, E.: “Las privatizaciones en la valorización financiera de los grupos económicos”, en Revista Enoikos, Año VIII, Nro. 17, 2000; y Basualdo, E., Lozano, C.: “Entre la dolarización y la devaluación: la crisis de la Convertibilidad en la Argentina”, en Revista La Escena Contemporánea, Nro. 5, septiembre 2000.

¹⁷ En este último grupo coexisten posiciones que van desde la ruptura definitiva del bloque regional y el ingreso incondicional al Alca, hasta la integración del país al área de libre comercio continental a partir del Mercosur. Un análisis detenido de los principales impactos económico-sociales que se desprenderían del ingreso de la Argentina al Alca, se puede consultar en Arceo, E.: “El Alca, el nuevo pacto colonial”, Instituto de Estudios y Formación de la CTA, 2001. Asimismo, ver Basualdo, E.: “Modelo de acumulación y sistema político en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera”, op. cit.; y Musacchio, A.: “La Argentina ante el ALCA: ¿solución

postura es defendida, principalmente, por el grupo Arcor (con fuertes intereses en el mercado brasileiro), la segunda, detrás de la cual se han venido encolumnando –de manera más o menos explícita, según la evolución de la coyuntura político-económica– la UIA y ciertos integrantes del gobierno nacional y de la oposición, tiene como principal defensor al conglomerado extranjero Techint (uno de los más importantes productores siderúrgicos del mundo)¹⁸.

A pesar de sus –por cierto, no menores– diferencias, estos dos proyectos reconocen ciertos denominadores comunes: la salida del esquema convertible vía una devaluación del peso, el afianzamiento de un perfil productivo fuertemente vinculado con las exportaciones¹⁹ y, estrechamente asociado a ello, de una estructura manufacturera muy asentada en ramas que se ubican en las primeras etapas del procesamiento industrial (con una reducida capacidad en lo que respecta a la generación de valor agregado, encadenamientos productivos y puestos de trabajo)²⁰, y, en definitiva, la consolidación de un patrón de funcionamiento del conjunto de la

a los dilemas del crecimiento o agravamiento de los problemas estructurales?”, en Revista Realidad Económica, Nro. 182, agosto-septiembre 2001.

¹⁸ En fecha reciente, en el marco de la crisis del Mercosur que se abrió a partir de las sucesivas devaluaciones de la moneda brasileira y de la profunda –y duradera– recesión argentina, el presidente de Arcor, Luis Pagani, realizó una clara defensa de dicho acuerdo regional, al señalar que “de lo poco que manufactura la Argentina, el mercado al que más exporta es Brasil y por eso hay que buscar soluciones... sin llegar a romper el Mercosur”. Por el contrario, Paolo Rocca dijo que “las divergencias de políticas macroeconómicas entre Brasil y la Argentina están siendo incompatibles con el mantenimiento del esquema de convertibilidad y con el crecimiento de la industria argentina”. En la misma línea que el directivo de Techint se posicionó la UIA, que presentó numerosas objeciones en relación con la continuidad del Mercosur. Al respecto, ver BAE, 1/10/2001; Clarín, 11/10/2001; y La Nación, 9/10/2001.

¹⁹ Uno de los principales argumentos esgrimido, directa o indirectamente, por los grupos económicos locales (tanto en su versión “pro-Mercosur” como “pro-Alca”) para impulsar y legitimar su proyecto “devaluacionista”, es que resulta imprescindible encarar la reindustrialización del país en base a los mercados externos para poder salir de la actual situación de crisis económica e ingresar en un sendero virtuoso de crecimiento de la producción y el empleo que posibilite, a la vez, hacer frente al fuerte –de carácter estructural– desequilibrio externo que presenta la economía argentina. A este respecto, basta con mencionar que en la actualidad las exportaciones industriales –fuertemente concentradas en un conjunto muy reducido de grandes empresas– explican menos del 10% del PBI global del país, con lo cual muy difícilmente puedan convertirse en el motor que traccione al conjunto de los sectores económicos tanto en términos productivos como en lo que respecta a la creación de puestos de trabajo, más aún cuando una parte mayoritaria de las ventas al exterior de bienes manufacturados proviene de actividades caracterizadas por un escaso dinamismo en lo que respecta a la generación de valor agregado y empleo (la agroindustria, la producción petrolera, la elaboración de ciertos *commodities*, y la fabricación de automotores).

²⁰ Al respecto, téngase presente que el Mercosur está ligado a un perfil manufacturero asentado fundamentalmente sobre la agroindustria y la armaduría y/o el ensamblado de automóviles a partir de partes y piezas provenientes, en lo sustantivo, del exterior, mientras que la integración al Alca supondría, dado el ostensible atraso relativo de la Argentina *vis-à-vis* los Estados Unidos, la conformación de un patrón de especialización productiva con eje en aquellas actividades en las que el

economía argentina estrechamente ligado a la caída de los salarios, o, en otras palabras, de una dinámica de acumulación del capital en la que la concentración de la producción y el ingreso resulten plenamente funcionales con la expansión económica de los actores que impulsan esta alternativa de abandono de la Convertibilidad.

Como fuera mencionado, la dolarización de la economía argentina constituye la segunda opción esgrimida por los sectores dominantes para hacer frente a las ostensibles restricciones que el régimen convertible le está imponiendo a su proceso de acumulación y reproducción del capital. En defensa de esta postura, que es concebida como la “fase superior” de la Convertibilidad, confluyen las compañías privatizadas (gran parte de las cuales se halla en manos extranjeras), las firmas de origen transnacional que adquirieron empresas locales en el transcurso de los años noventa, y el sector financiero tanto local (se trata de los principales bancos –en su gran mayoría, de capitales foráneos– que operan en el ámbito nacional y de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones –AFJP–) como internacional (representado por los organismos internacionales de crédito –en especial, el Fondo Monetario Internacional–).

En términos generales, a los capitales extranjeros (tanto los que operan en el sector productivo, como en el de servicios y en el financiero), el mayor beneficio que les reportaría una eventual dolarización de la economía argentina es que les aseguraría el mantenimiento del valor en dólares de sus importantes activos fijos (y, en muchos casos, de los consiguientes flujos de ingresos futuros).

A pesar de que se encuentra en franca contradicción con la “salida devaluacionista”²¹, la “opción dolarizadora” tendría, en caso de concretarse, similares implicancias sobre los ingresos de los trabajadores y sobre sus condiciones de vida. En efecto, al igual que en el planteo “pro-

país cuenta con probadas ventajas comparativas naturales de carácter estático (básicamente, las vinculadas a los sectores agropecuario y petrolero) y en unas pocas ramas (y grandes empresas) que son muy competitivas en términos internacionales (por ejemplo, la siderurgia).

²¹ De allí que no resulten casuales las críticas que, desde los “sectores de la producción”, se le han venido realizando en el último tiempo a las empresas privatizadas y al sector financiero. Al respecto, y a simple título ilustrativo, pueden consultarse las declaraciones del presidente de la UIA, José de Mendiguren, en el último Día de la Industria (3/9/2001), o la mencionada “Declaración de Tigre” del Grupo Productivo. En esa misma línea se inscriben las recientes declaraciones de Eduardo Duhalde en relación con la necesidad de que, en el contexto actual, se ponga en marcha “un gran movimiento argentino que instale a la comunidad productiva en el centro de las decisiones políticas, desplazando al sector financiero, porque si no, no habrá solución para los problemas de los argentinos y los trabajadores” (BAE, 17/10/2001).

devaluación”, en este proyecto la disminución de los salarios y el deterioro en las condiciones laborales resultan funcionales.

Ello, por cuanto, como producto de la dolarización, la Argentina se vería forzada a tener –*como mínimo*– el mismo nivel de productividad que la economía estadounidense (en la actualidad, con la excepción de unos pocos sectores, muy superior a la argentina)²², fenómeno de muy difícil realización en el cuadro actual de estancamiento económico, “desindustrialización”, desintegración productiva, y destrucción de cadenas de valor. En ese marco, y atento al carácter escasamente “schumpeteriano” de la elite económica local, es indudable que el necesario achicamiento de la “brecha productiva” que impondría la adopción de la “salida dolarizadora” se lograría primordialmente mediante la profundización de tres rasgos distintivos de los años noventa: una caída en la ocupación, un incremento en la tasa de explotación de los trabajadores en actividad, y, fundamentalmente, una contracción en las remuneraciones salariales²³.

Adicionalmente, debe tenerse presente que los partidarios de esta postura plantean como uno de los lineamientos centrales –sino el excluyente– de la política económica un ajuste recesivo de neto corte fiscalista asentado, en lo sustantivo, sobre la caída del empleo y los salarios del sector público –y, por “efecto demostración”, del ámbito privado– y la “flexibilización” de las condiciones laborales²⁴.

²² Con respecto a esta cuestión, ver Katz, J.: “Cambios estructurales y evolución de la productividad laboral en la industria latinoamericana en el período 1970-1996”, CEPAL, Serie Reformas, Nro. 14, 1999.

²³ Cabe mencionar que, para quienes impulsan la dolarización de la economía argentina, la inserción internacional del país a través del Alca y, consecuentemente, la subordinación y/o el abandono del Mercosur como espacio de integración regional, constituye uno de los ejes centrales de su propuesta. A modo de ejemplo, se pueden consultar las recientes declaraciones de dos intelectuales orgánicos de “los mercados”, Miguel Angel Broda y Carlos Rodríguez, a favor de la dolarización y de la integración de la Argentina al Alca (El Cronista Comercial, 25/9/2001; y Clarín, 14/10/2001).

²⁴ Sin duda, la defensa más radicalizada de la “opción dolarizadora” proviene del sector financiero. Para estos actores una eventual dolarización de la economía local presentaría múltiples ventajas. En primer lugar, eliminaría, *de una vez y para siempre*, el “riesgo devaluatorio” o, en otros términos, la posibilidad de que una modificación de la paridad cambiaria traiga aparejados enormes costos para los principales bancos que operan en el mercado local y las AFJP (téngase presente, en tal sentido, que una proporción mayoritaria de la deuda del sector privado y del Estado argentino se encuentra denominada en “moneda dura” –fundamentalmente, en dólares–, mientras que sus respectivos ingresos son, en gran medida, en pesos, con lo cual una devaluación los convertiría en deudores de difícil cobrabilidad). En segundo lugar, siempre desde la óptica de los defensores de esta postura, la dolarización debería ir necesariamente acompañada –antes y después de su implementación– por fuertes ajustes en el sector público (reducción del gasto, disminución de los planteles laborales y las retribuciones salariales, etc.), de forma tal de “liberar” los recursos necesarios para que el país pueda “honrar” su deuda tanto externa como interna, es decir, a estos mismos actores (la recientemente

En definitiva, las consideraciones precedentes sugieren que, con independencia de las restricciones intrínsecas de la Convertibilidad²⁵, la prolongada crisis económico-social a la que asiste la Argentina se encuentra estrechamente ligada a una profunda conflictividad dentro del núcleo del capital más concentrado. La raíz estructural de dicho enfrentamiento remite a la inserción sectorial en la economía argentina de los actores en pugna: mientras que el bloque de los “devaluacionistas” está nucleado alrededor de los principales grupos económicos (que son importantes exportadores y poseen una cuantiosa masa de recursos líquidos en el exterior)²⁶, el de los “dolarizadores” se estructura sobre las empresas extranjeras que, en el transcurso de los años noventa, adquirieron firmas locales (en especial, en el ámbito industrial) y/o las participaciones accionarias que distintos capitales nacionales tenían en diversas compañías (en particular, las privatizadas), y el sector financiero tanto local como internacional (se trata, en todos los casos, de actores a los que una devaluación los perjudicaría de manera considerable).

En ese marco, desde el momento en que asumió el gobierno (sobre todo, a partir de la llegada del Dr. Cavallo al Ministerio de Economía), la Administración De la Rúa ha intentado avanzar otorgándole distintos tipos de concesiones a las fracciones dominantes enfrentadas, con la finalidad de, siempre dentro del esquema de la Convertibilidad, reducir sustantivamente los niveles salariales de forma de recuperar competitividad²⁷. Sin embargo, a pesar de estos intentos,

sancionada ley de “déficit cero” se inscribe en esta línea). En relación con lo anterior, cabe destacar que el principal argumento esgrimido por los defensores de la dolarización para obtener consenso en torno de su propuesta es que la raíz de la crisis actual es eminentemente política (de allí su insistencia en pos de la necesidad de reducir el “costo de la política”); planteo que no casualmente se articula con el creciente descrédito de la sociedad hacia el sistema político, en general, y la clase dirigente, en particular.

²⁵ Con respecto a las limitaciones del régimen convertible, se puede consultar, entre otros, a Damill, M.: “El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad”, en Boletín Informativo Techint, Nro. 303, julio-septiembre 2000; y Vitelli, G.: “La raíz de los males está en la política económica: una explicación de los resultados de la convertibilidad”, en Revista Realidad Económica, Nro. 181, julio-agosto 2001. Asimismo, véase el discurso pronunciado por el Dr. Julio H. G. Olivera en la apertura de las jornadas del Plan Fénix que se realizaron en el mes de septiembre de 2001 en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

²⁶ En este punto, vale la pena enfatizar que, si bien en el interior de este grupo coexisten propuestas disímiles (sobre todo en lo que respecta a darle prioridad a la profundización del Mercosur o a la integración de la Argentina en el Alca), en la coyuntura actual lo que prevalece es el consenso acerca de que se debe abandonar el régimen de Convertibilidad a partir de una devaluación de la moneda local.

²⁷ A simple título ilustrativo, cabe destacar, entre otras “señales” lanzadas por el gobierno a los diferentes integrantes del poder económico, la reforma laboral de mediados de 2000 (que dio sustento legal a la precarización de hecho del mercado de trabajo); la renegociación, en numerosos sectores de actividad, de los convenios laborales con la finalidad de promover un mayor deterioro salarial, avanzar aún más en la “flexibilización” de las condiciones de trabajo y, en lo sustantivo, revertir viejas

no ha conseguido definir el rumbo de una salida a la crisis o, en otros términos, no ha logrado una rearticulación de los intereses en pugna (como sí lo había logrado el menemismo, política de privatizaciones mediante, en los primeros años de la Convertibilidad). Sin duda, ello aporta importantes elementos de juicio para comprender la naturaleza de la crisis actual (la más larga de la historia económica argentina), y evidencia la fuerte subrogación del Estado a los intereses de los diferentes integrantes del bloque dominante y, derivado de ello, la cada vez más reducida “autonomía relativa” del sistema político.

La fuerte contraposición de intereses entre las diferentes fracciones que cabe reconocer dentro del *establishment* merece ser tenida en cuenta por cuanto, a juzgar por la experiencia argentina de los años ochenta, siempre que existieron intereses encontrados en el interior del bloque de poder económico se registraron profundas crisis socio-económicas que impactaron con particular intensidad sobre los sectores populares. En ese contexto, es indudable que, cualquiera sea el proyecto de salida de la Convertibilidad que resulte triunfante, es de esperar que se profundice aún más un modelo de funcionamiento económico-social cuyos denominadores comunes son la centralización del capital, la concentración de la producción y el ingreso, la desocupación y la precarización de las condiciones laborales de los trabajadores (caída salarial, pérdida de un conjunto considerable de prestaciones sociales tradicionalmente vinculadas al pago salarial, aumento en el grado de explotación de los ocupados asociado a un aumento en la intensidad y/o la extensión de la jornada de trabajo,

conquistas laborales (todo ello a favor del efecto disciplinador que impone el “ejército de reserva” existente); la sanción de diversos “impuestazos” (que, en lugar de incrementar la presión tributaria sobre los sectores de mayores ingresos de la población, reforzaron la presión sobre, fundamentalmente, los de ingresos medios y bajos); las renegociaciones contractuales encaradas con la mayoría de las empresas privatizadas (que, al igual que las realizadas bajo la gestión gubernamental del menemismo, no buscaron favorecer a los usuarios y consumidores, a partir de, por ejemplo, menores tarifas, sino que apuntaron a preservar el contexto normativo de privilegio que le permitió a dichas empresas obtener durante todo el decenio de los noventa extraordinarias tasas de ganancia); la implementación de diversas medidas de neto corte fiscalista y de reducción del gasto, el empleo y los salarios en el sector público nacional y en los distintos Estados provinciales; la creciente priorización en las partidas presupuestarias del Estado Nacional de recursos destinados al pago de los servicios e intereses de la deuda externa y el cada vez más marcado desplazamiento de aquellos destinados a áreas y/u organismos vinculados a la satisfacción de necesidades básicas de la población (desarrollo social, educación, salud, vivienda, etc.); el lanzamiento de los denominados “planes de competitividad”; la prórroga del régimen para la industria automotriz; la instrumentación del impuesto a los débitos y créditos bancarios; la puesta en práctica de la “convertibilidad ampliada” (esto es, la vinculación del peso con una canasta de monedas compuesta por el dólar y el euro); y la realización de distintos “canjes” de deuda (que a lo único que contribuyeron fue a favorecer a los acreedores internos y externos de la deuda pública argentina, quienes, a cambio de refinanciar los pasivos, cobraron tasas de interés –más que– “ruinosas”).

etc.), la exclusión de un número creciente de individuos y, como consecuencia de todo lo anterior, la creciente fragmentación social²⁸.

Naturalmente, el principal interrogante que surge de los desarrollos previos remite a cuán gobernable resultará una sociedad cada vez más polarizada entre un núcleo –minoritario– de grandes agentes económicos y un conjunto –mayoritario– de actores crecientemente desplazados de la esfera económico-social, o, en otros términos, a la viabilidad –o no– de consolidar en la Argentina una sociedad verdaderamente democrática (es decir, una sociedad en la que “lo democrático” no se circunscriba pura y exclusivamente al ámbito político). En tal sentido, es indudable que la construcción de una sociedad crecientemente participativa en lo económico, lo político y lo social debe asumir las dificultades que se derivan de enfrentar a las distintas fracciones (tanto internas como externas) del bloque dominante que, más allá de sus conflictos actuales, coinciden en que el costo de la salida de la Convertibilidad recaiga –una vez más– sobre los asalariados. Sin embargo, ellas no son más serias ni peligrosas que las que se desprenden de no hacerlo o de llevar a cabo una estrategia de conciliación de intereses inadecuada²⁹.

²⁸ La crisis actual presenta importantes similitudes con la que tuvo lugar a fines de los años ochenta. Al respecto, cabe recordar que en aquel momento, en el que también se expresó un agudo enfrentamiento en el seno del *establishment* económico, los sectores populares, que no tuvieron participación alguna en la gestación del conflicto y sufrieron la fenomenal transferencia de riqueza que conllevó la hiperinflación, no sólo quedaron inhibidos de influir en la forma en que debía resolverse la crisis, sino que además debieron pagar los costos de salida de la misma. Para un tratamiento detenido de estas cuestiones, véase, entre otros, a Azpiazu, D., Nochteff, H.: “La democracia condicionada. Quince años de economía”, en Lejtman, R. (comp.): “Quince años de democracia. Ensayos sobre la nueva república”, Grupo Editorial Norma, 1998; Basualdo, E.: “Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización”, IDEP/ATE, Cuaderno Nro. 20, 1992; Beltrán, G.: “La crisis de fines de los ochenta bajo la mirada de los sectores dominantes. Justificación e inicio del proceso de reformas estructurales de los años noventa”, en Revista Epoca, Año 1, Nro. 1, diciembre 1999; y Levit, C., Ortiz, R.: “La hiperinflación argentina: prehistoria de los años noventa”, en Revista Epoca, Año 1, Nro. 1, diciembre 1999.

²⁹ Al respecto, es importante tener presente que, a los efectos de obtener legitimación social, tanto los “devaluacionistas” como los “dolarizadores” incluyen en sus argumentaciones “alguna de las reivindicaciones que sostienen los sectores populares, pero las mismas son vaciadas y reprocesadas en función de los intereses de la respectiva fracción dominante que la impulsa... Este proceso de apropiación y reprocesamiento de las reivindicaciones populares introduce un alto grado de complejidad y confusión que tiene como objetivo oscurecer el hecho de que ninguna de las propuestas dominantes incorpora, ni siquiera insinúa, algún elemento que indique la voluntad de profundizar el proceso democrático mediante la participación popular y la redistribución progresiva de los ingresos, elementos que constituyen ejes centrales de una genuina propuesta popular” (Basualdo, E.: “Modelo de acumulación y sistema político en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera”, op. cit.).